

# A szociális mikrohitelzés hatása a szegénység csökkentésére és a versenyre

## 1. Bevezető

A Versenyjogi Világnap bevezetését kezdeményező Consumer Unity and Trust Society (CUTS) nevű társadalmi szervezet és az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciája (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development) közös javaslatára<sup>1</sup> a világnap 2013. évi témája „A kartelltevékenység káros hatása a szegényekre” volt. Ennek keretében rendezte meg a Gazdasági Versenyhivatal 2013. december 5-én „Milyen szerepe van a versenynek a szegénység csökkentésében?” című konferenciáját. Ez a cikk a konferencián elhangzott előadás szerkesztett és bővített változata.

2013 februárjában az OECD évente sorra kerülő, a gazdasági verseny kérdéseit tárgyaló világforumának<sup>2</sup> (OECD Global Forum on Competition) is a verseny szerepe a szegénység csökkentésében volt az egyik fő témája. A fórumról kiadott kötetben<sup>3</sup> számos alkalommal esik szó a mikrohitelzésnek a szegénységre gyakorolt hatásáról, az ezzel kapcsolatos sikerekről és kudarcokról, valamint a mikrohitelzés és a verseny kapcsolatáról.

A szegényeket célzó mikrohitelzés vagy tá-  
gabban mikrofinanszírozás eszköze a nyolcvanas évektől kezdődően robbanásszerűen terjedt el, elsősorban, de nem kizárólag, a fejlődő országokban, hazai alkalmazása ugyanakkor gyerekcipőben jár. A hatalmas nemzetközi irodalom áttekintése messze meghaladná ennek a cikknek a kereteit<sup>4</sup>; célom a magyar tapasztalatok ismertetése, különös tekintettel a gazdasági versenyhez való viszonyra.

A következőkben először röviden bemutatom, hogy mi is a szociális mikrohitelzés, majd a magyar viszonyokra történő adaptálás ismertetése következik. Ezt követi a gazdasági versennyel való összefüggések áttekintése. Az állami beavatkozás és szabályozás egyes versenykorlátozó hatásait mutatja be a vizsgált szférában a következő két alfejezet: először a közfoglalkoztatását, majd néhány egyéb szabályozó elemét. A tanulmányt a legfontosabb következtetések rövid összefoglalása zárja.

\* Tudományos főmunkatárs, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet.

<sup>1</sup> Lásd: [http://incsoc.net/World\\_Competition\\_Day.htm](http://incsoc.net/World_Competition_Day.htm).

<sup>2</sup> OECD Global Forum on Competition, lásd <http://www.oecd.org/competition/globalforum/>.

<sup>3</sup> OECD: Competition and Poverty Reduction, OECD, 2013. 516 oldal.  
<http://www.oecd.org/daf/competition/competition-and-poverty-reduction2013.pdf>.

<sup>4</sup> Az érdeklődők számára két átfogó mű a témában: ROBINSON, S. Marguerite: The Microfinance Revolution. Sustainable Finance for the Poor, The World Bank, Washington, 2001, pp. 356. ARMENDÁRIZ DE AGHION, Beatriz–MORDUCH, Jonathan: The Economics of Microfinance, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts and London, England, 2005, pp. 346. Az európai mikrohitelzésről ad részletes tájékoztatást: MICROFINANCE CENTRE FOR CENTRAL AND EASTERN EUROPE AND THE NEW INDEPENDENT STATES: From exclusion to inclusion through microfinance. Part I–IV., Warsaw, Poland, 2006.  
<http://www.mfc.org.pl/index.php?section=R6page=Research%20by%20Topic>.

## 2. Mi a szociális mikrohitelezés?

Muhammad Yunus bangladesi közgazdász 1976-ban kezdte meg kísérleteit *szegények számára, a jövedelemtermelési képesség megteremtését szolgáló, kis összegű, fedezet nélküli hitelek* nyújtása terén. Yunus – akinek tevékenységét 2006-ban Nobel-békedíjjal ismerték el – a kezdeti próbálkozások eredményeit feldolgozva és értékelve hozta létre 1983-ban a most is működő Grameen Bankot.<sup>5</sup>

A szociális mikrohitelezés fenti meghatározásának minden eleme fontos:

- A hitelnnyújtás kifejezetten szegények, sőt mélyszegénységben élők számára történik, célja nem csupán gazdasági, hanem társadalmi is.
- Feladata a jövedelemtermelő képesség megteremtése (formális vagy informális) mikrovállalkozás létrehozása révén; fogyasztási célokat nem szolgál.
- A hitel kis összegű.
- A hitelt a szokásos banki fedezet nélkül kapják az ügyfelek, hiszen nem is tudnának megfelelő fedezetet nyújtani.

A félreértések elkerülése érdekében jegyzem meg, hogy mind a nemzetközi, mind a magyar vállalkozásfejlesztési szóhasználatban a mikrovállalkozásoknak nyújtott hitelt is mikrohitelnek nevezik. Magyarországon például a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Mikrohitel Programja keretében, legfeljebb évi 200 millió Ft nettó árbevételű, 9 főnél nem többet foglalkoztató cégeknek nyújt megfelelő feltételek fennállása esetén vállalkozásfejlesztéshez vagy -indításhoz, fedezet igénybevétele mellett, legfeljebb 10 millió Ft értékű hitelt. A szociális mikrohitelezés csak annyiban hasonlít erre a tevékenységre, hogy szintén vállalkozás indításához nyújt hitelt. Ügyfélköre azonban gyökeresen különbözik, sokkal szegényebbekből áll, a nyújtott hitel is jelentősen kisebb, maximum 1 millió, de tipikusan csak pár százezer forint, ennek megfelelően a létrehozott vállalkozások jellemzően egyszemélyes vagy családi vállalkozások. A cikk kizárólag a szociális mikrohitelezéssel foglalkozik, így nem okoz zavart, ha az egyszerűség kedvéért időnként csak mikrohitelezésnek hívom.

Fontos kérdés, hogy ha nincs fedezet, akkor az ügyfelek miért fizetik vissza a hitelt? Az elgondo-

lás központi gondolata az ügyfelek saját erőforrásainak, aktivitásának mozgósítása a nyomorból való kitörés érdekében. Erre Yunus egy összetett technikát dolgozott ki, amelynek lényege a csoportnyomás (peer pressure). Modelljében a hitelezési tevékenység alapja öt hitelfelvevő önkiválasztással létrehozott csoportja, amelyben kölcsönös erkölcsi (de nem pénzübeli) kötelezettségvállalással helyettesítik a hagyományos bankok által igényelt biztosítékokat. A csoport tagjai szakaszosan kapnak hitelt annak függvényében, hogy a korábbi hitelfelvevők rendben megkezdtek-e a törlesztést. A hitel futamideje tipikusan egy év, a továbblépésnek, a korábbinál nagyobb összegű hitel nyújtásának feltétele, hogy a csoport minden tagja visszafizesse a korábbi kölcsönt. A sikeres teljesítményeket csoport- és falugyűléseken ismertetik és ismerik el. A modelltől további részletek olvashatók Yunus hivatkozott művében (lásd 5. l.).

## 3. A szociális mikrohitelezés és a szegénység enyhítése

Kezdeményezésével Yunus egy korábban megváltoztathatatlan gondolt tételt tört át, mely szerint szegény embereknek legális keretek között nem nyújtható hitel. (Értelemszerűen nem soroljuk ide a fizikai erőszakon, vagy legalábbis annak kilátásba helyezésén alapuló uzsorakölcsönt.) Az elgondolás rendkívüli gyorsasággal terjedt el, sokan, köztük nemzetközi szervezetek is a szegénységet enyhítő csodaszernek tartották. Valamilyen változatát azóta közel 100 országban – köztük több mint 20 európai-ban – ezernyi szervezet próbálta ki és alkalmazta sikerrel, bár a kudarcok száma sem csekély.

A szociális mikrohitelezés társadalmi-gazdasági hatásmechanizmusát illetően alapvetően kétféle megközelítéssel találkozhatunk: piaci (más megfogalmazásokban intézményi, institucionalista), illetve jóléti megközelítés. Az előbbi hívei szerint cél, hogy a mikrohitelezés beilleszkedjen a normál pénzügyi, banki szolgáltatások sorába és piaci értelemben is megtérüljön. Az utóbbi megközelítés szerint a jóléti célok elérése érdekében elegendő a társadalmi megtérülés. Társadalmi megtérülés alatt azt értjük, hogy a mikrohitelezési tevékenység közvetlen vesztesége és működési költsége kisebb, mint a társada-

<sup>5</sup> A bank létrehozásának történetéről, az egyes konkrét megoldások mögött lévő megfontolásokról érzékletes képet fest YUNUS, Muhammad: Banker to the Poor. Micro-lending and the battle against world poverty, Public Affairs, New York, 1999, pp. 289.

lom számára létrehozott haszon, amely például többet adó- és járulékfizetés, kevesebb segélykifizetés, hosszú távon csökkenő egészségügyi és közbiztonsági kiadások formájában jelenhet meg.

A piaci megközelítés elsősorban Latin-Amerikában terjedt el, ott több profitorientált mikrohitelző intézmény is működik. Sokan kétségbe vonják ugyanakkor, hogy a piaci alapú mikrohitelzés valóban őrzi-e még szociális jellegét, alkalmas-e a szegénység csökkentésére. A korábban (3. l.) hivatkozott OECD-kötetben is szerepel egy káros hatásokat ismertető, a versennyel is összefüggő bolíviai példa (32. oldal). Ott, a kezdeti sikerek hatására több, korábban fogyasztói hiteket nyújtó pénzintézet is belépett a mikrohitelpiacra. Nem alkalmazták azonban a visszafizetés valószínűségét növelő bonyolult technikákat, minden ügyfelet hitelképesnek tekintettek, akinek korábban már volt mikrohitel. Az ügyfelek természetesen kihasználták a hitelnyújtók túlfűtött versenye által kínált lehetőséget és több pénzintézettől is vettek fel hitelt, gyakran egyikből törlesztve a másikat. A folyamat végül nagy tömegek esetében vezetett az elszegényedés fokozódásához.

Itt persze egy szélsőséges, a szabályozatlanságot kihasználó esetről van szó. Az eredeti ötlet alapgondolatának eltorzításával világszerte (Magyarországon is) sok olyan, elsősorban vagy részben a szegényeket célzó pénzintézet jött létre, amely már egyáltalán nem foglalkozik a felvett hitel felhasználási módjával (vállalkozásindítás) és nincs semmilyen szociális célja sem. Ezeknek, ha van társadalmi hasznuk, akkor az csupán abban merül ki, hogy a helyi uzsorásokhoz képest alacsonyabb kamat mellett nyújtanak kölcsönt. Ennek veszélye viszont, hogy olyanok is hitelcsapdába kerülhetnek, akik uzsoráshoz nem fordulnának.

A mikrohitelzés általános szegénységcsökkentő hatását megkérdőjelező álláspontok legfontosabb képviselője Milford Bateman. Kritikája elsősorban a piaci mikrohitelzésre irányul, de az eredeti, Yunus-féle modellt sem tartja kellően hatásosnak.<sup>6</sup> Bateman álláspontja komoly vitákat váltott ki a mikrohitelzéssel foglalkozók körében. Megítélésem szerint felvetései jogosak, de a következetes jóléti megközelítés keretében megoldhatók az általa tárgyalt problémák.

Az egyik fontos veszély a kiszorító hatás: a vállalkozásuk elindításához kedvező feltételek mellett hitelben részesülők már létező mikro- és kisvállalkozásokat szoríthatnak ki a piacról. Az ennek következtében csődbe jutott vállalkozók ugyanolyan szegényekké válnak, mint a hitelt kapó új vállalkozók voltak korábban, összességében nem csökken a szegénység. Különösen igaz lehet ez a kereskedelem vagy a közvetlen lakossági szolgáltatások területén: egy adott település csak korlátozott számú élelmiszerboltot vagy éppen fodrászt tud eltartani.

Más oldalról nézve viszont a mikrohitelzéssel létrehozott kiskereskedések alkalmasak a lokális monopóliumok letörésére. Nemcsak Magyarországon jellemző tapasztalat, hogy a kistelepüléseken vagy városok elzártabb részein jelentősen drágább az alapvető szükségleti cikkek beszerzése. Ilyen esetben a versenyhelyzet megteremtése hozzájárulhat a helyi árak csökkentéséhez is. Alapvető jelentőségű tehát a mérték kérdése: a mikrohitelt nyújtó szervezetnek mérlegelnie kell, hogy az egyes tevékenységfajtákat milyen mértékben támogatja hitellel. A túlzott és szabályozatlan hitelkibocsátás károkat okozhat, a helyi monopóliumok megtörése viszont jelentős pozitív hatással jár.

Gondot jelenthet a mérethatékonyság is: a mikrovállalkozások méretüknél fogva számos ágazatban nem tudnak helytállni a piaci versenyben. Ez indokolja a működési terület jó megválasztását. Egy további veszély a beszorulás az informális gazdaságba. A fejlődő országokban a létrehozott vállalkozások tipikusan az informális gazdaságban működnek. Az informális vállalkozás a kezdeti időszakban növelheti a család jövedelmét, de hosszú távon fenntartja a kiszolgáltatottságot, nem ad lehetőséget a valódi kitörésre. Ezért fontos, hogy a létrehozott vállalkozások a formális szférában működjenek.

A legtöbb probléma azonban a már említett csodavárásból adódik, abból az elképzelésből, hogy a mikrohitelzés minden szegény számára megoldást jelent. Ez az eszköz valójában csak azoknak jó, akikben van vállalkozói hajlam. Az ő esetükben kiváló, minden másnál hatékonyabb megoldást jelenthet és a létrehozott, fejlődő mikrovállalkozások további foglalkoztatásra adnak lehetőséget. Azok viszont, akik nem rendelkeznek vállalkozói készségekkel,

<sup>6</sup> BATEMAN, Milford: Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism, Zed Books Ltd., London and Books for Change, Bangalore, 2010, pp. 262.

nagy valószínűséggel belebuknak a próbálkozásba. Azon túl, hogy ez rontja a mikrohitelző intézmény hatékonyságát, az érintettre is káros hatással van, mert veszendőbe mennek saját felhasznált erőforrásai, még mélyebbre sodorva őt és családját a szegénységbe. Az eddigieket úgy foglalhatjuk össze, hogy a szociális mikrohitel nem általános gyógyír a szegénység csökkentésére, de megfelelő körülményekkel alkalmazva igen hatékony eszköznek bizonyulhat ezen a téren.

#### 4. Adaptálás a magyar viszonyokra

A magyar program, amelynek tapasztalataira a következőkben támaszkodni fogok, a Kiútprogram, amelynek fő célja szociális támogatással, pénzügyi szolgáltatások, ezen belül mikrohitel, valamint üzleti és gazdasági információ nyújtásával szegénységben élő emberek – elsősorban, de nem kizárólag romák – számára lehetővé tenni, hogy önfoglalkoztatóvá (egyéni vállalkozóvá vagy regisztrált őstermelővé) váljanak.<sup>7</sup> A Kiútprogram eddigi működéséről több tanulmány is született<sup>8</sup>, ezek megállapításait itt nem foglalom össze, csak a téma szempontjából fontos vonatkozásokra térek ki.

Az adaptálás során figyelembe kellett venni a fejlődő országok helyzetéhez viszonyított alapvető eltéréseket:

- magas adók és járulékok,
- a létező segélyrendszer és jellegzetességei,
- jelentős adminisztratív terhek, a vállalkozásalapítás nehézségei,
- a kezdő vállalkozások tőkeigénye viszonylag magasabb,
- bizalomhiány az intézmények iránt, beleértve a pénzintézeteket.

További sajátosságot jelentenek a romákkal szembeni előítéletek, amelyek foglalkoztatási diszkriminációban is megnyilvánulnak. Van egy olyan sajátos tényező is, ami az átmeneti országok gazdaságát nézve hátrányos, de a mikrohitelzés szempontjából elő-

nyös: a mikro- és kisvállalkozások rendkívül alacsony sűrűsége, különösen a hátrányos helyzetű térségekben.

Mindezeknek a szempontoknak a számításba vételén túl az előző pontban ismertetett veszélyek elkerülésére is törekedni kellett. A szegénység, ezen belül különösen a hátrányos helyzetű térségek relatív elmaradottsága csökkentésének előfeltétele a tökéjuttatás. E nélkül csak konzerválódik, sőt növekszik az elmaradás. A fejlődéshez háromféle tőkére van szükség:

- tudás (termelési, pénzügyi és gazdasági ismeretek),
- kapcsolati (beszállítói és értékesítési kapcsolatok; kommunikációs készség) és
- pénztőke.

Korántsem elegendő tehát a hitelnyújtás, tudás- és kapcsolati tőke juttatására is szükség van. Ezt a program elsősorban magasan képzett, a helyi viszonyokat jól ismerő és folyamatosan jelen lévő terepmunkások révén, a vállalkozói és termelési folyamatba integrálva, az ügyfelek számára ingyenesen nyújtja. A terepmunkásoknak fontos szerep jut a diszkrimináció ellensúlyozásában is. Fontos elem a vállalkozói képességek előzetes vizsgálata, az ilyenekkel nem rendelkező potenciális ügyfelek kiszűrése.

A program által alkalmazott módszerek egy másik változata mezőgazdasági őstermelőket integrál létező termelési hálózatokba. Itt az ügyfelek kötött termelési technológiát alkalmaznak (konkrétan kordonos uborkatermesztés), a kezdő beruházáshoz szükséges hitelen túl az értékesítési piacra jutást is a program szervezi meg.

A szociális mikrohitelzésnek ez az inkluzív formája segít kitörni a már többször hivatkozott OECD-tanulmány által is tárgyalt pszichológiai szegénységi csapdából (21. oldal), segít feloldani az úgynevezett tanult tehetetlenséget. Módosul a viselkedés, ha megjelenik egy intézmény, amely bizalmat ad és a bizalomra épít. Ebben a vonatkozásban fontos elem, ha ez az intézmény civil szervezetként jelenik meg és nem a hatalmat képviseli.

<sup>7</sup> Ennek kapcsán jelezni szükséges saját pozíciómat. A program megtervezésében és tevékenységében elejétől fogva részt vettem, tagja vagyok a működtető nonprofit részvénytársaság igazgatóságának.

<sup>8</sup> MOLNÁR György: Szociális mikrohitelzés, önfoglalkoztatás és roma integráció. A Kiútprogram tapasztalatai, Külgazdaság, 2012. (11–12.) 62–97. oldal. A programot monitorozó Világbank esettanulmánya: AUDY, Robin–KARACSONY, Sándor–KITS, Barbara–LAAT, Joost de–MOLNÁR, György–TAN, Lea: Kiútprogram social microcredit program: case study, The World Bank, Washington, DC, 2013. pp. 30.

<http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/06/18605991/kiutprogram-social-microcredit-program-case-study>.

További jelentések és a működést érzékeltessé tevő filmek találhatóak a [www.kiutprogram.hu](http://www.kiutprogram.hu) honlapon.



## 5. A szociális mikrohitelzés és a verseny

A hivatkozott OECD-kötet (3. lj.) több vonatkozásban is tárgyalja a verseny és a szegénység csökkentésének kapcsolatát. A nagyobb verseny, a kartellek letörése alacsonyabb piaci árakat eredményezhet, ami előnyös a szegények számára. A versenyből fakadó gyorsabb növekedés munkahelyeket teremthet, ami szintén a szegények javát szolgálja. A versenyjog eszközei segíthetik a kisvállalkozások piacra lépése előtt álló korlátok lebontását (6. oldal). Az erősebb verseny ugyanakkor veszteségeket is teremt. A technológiai fejlődés elbocsátásokhoz, a kevésbé tökéletes mikro- és kisvállalkozások bukásához vagy bércsökkentéshez vezethet, ami mélyítheti a szegénységet (10. oldal).

Ha a szegénypárti állami beavatkozás a verseny korlátozásával jár, akkor az hosszabb távon visszaüthet és végső soron a szegénység növekedését eredményezheti. A mikro- és kisvállalkozások terén **a jóléti megközelítésű szociális mikrohitelzés ideális kompromisszum lehet a szegénypárti beavatkozás és a verseny erősítése között.** A mikrohitelt nyújtó intézmény nonprofit alapon működik, a terepmunkások fizetése, költségeik fedezése csak külső (akár állami, akár magán) forrásbevonással lehetséges. Ahogy arra korábban rámutattam, a többletforrás bevonása nélküli mikrohitelzés nem eredményezi a szegénység enyhítését, az elmaradottság csökkentését. A szegénypárti beavatkozás a szociális mikrohitelzési tevékenység finanszírozásában jelenik meg. A létrehozott vállalkozások viszont szigorúan piaciak, maga a termelési folyamat nem támogatott.

Ebben a vonatkozásban fontos szerepet játszik a kamat. Kamatmentes kölcsön nyújtása sem versenytorzító hatása miatt, sem pszichológiai okokból nem célszerű. A kamatmentes kölcsön ugyanis a támogatás képzetét kelti, ezért rontja a visszafizetési hajlandóságot.<sup>9</sup> Sőt magyar viszonyok között a potenciális ügyfelek komolytalannak tekintik, ha valaki kamatmentes kölcsönt kíván nyújtani: egy kérdőíves kikérdezés során a Kiútprogram potenciális ügyfeleinek többsége nyilatkozott úgy, hogy a kamat növelte a program iránti érdeklődését és csupán 12 százalékát csökkentette [lásd Aupy et al. (8. lj.) 24. oldal].

A kamatozó hitel nyújtása nem torzítja a piaci versenyt, szemben a pénzbeli tőkejuttatással. Kiszorító, versenytorzító hatásuk miatt a tőkejuttatást nyújtó kisvállalkozói pályázatok károsnak tekinthetők, sem a szegénység csökkentését, sem a gazdasági fejlődést nem szolgálják. A tudás- és kapcsolati tőke juttatása viszont, a hátrányos helyzetűek támogatása mellett, növeli a piacképes mikrovállalkozások számát, fokozza a lokális versenyt.

A 3. részben volt már szó arról, hogy az informális gazdaságban való működés hosszú távon nem szolgálja a szegénységből való kitörést, ezért a Kiútprogram ügyfelei a tevékenység jellegétől függően egyéni vállalkozóként vagy regisztrált östermelőként működnek. Komoly nehézséget, versenyhátrányt okoz azonban, hogy olyan piacon kell helytállniuk, ahol a versenytársak jelentős része részben vagy teljesen az informális gazdaságban tevékenykedik. Ennek ellensúlyozása érdekében a program ingyenes könyvelést és a számlázással, adózással, pénzügyi műveletekkel kapcsolatos képzést biztosít az ügyfelek számára. Mindezek mellett a bankszámlanyitás, a megtakarítások ösztönzése egyaránt erősíti a szegények pénzügyi inklúzióját, ami szintén versenyerősítő hatású.<sup>10</sup>

A hitelnyújtás bankon vagy helyi takarékszövetkezeten keresztül történik, a hitelezési veszteség külső forrásból történő fedezése mellett. A kísérleti programnak természetesen nincs ilyen hatása, de a szociális mikrohitelzés nagyobb volumenű alkalmazása versenyt generálhat a pénzintézetek között a szegények kiszolgálása érdekében. Fontos azonban, hogy a hitel nyújtásáról szóló döntést ne a bank, hanem a mikrohitelző szervezet hozza meg, a korábban tárgyalt szempontok figyelembevételével.

A mikrohitelt nyújtó szervezet védi a kistermelőt, elsősorban a mezőgazdasági termékek piacán a felvásárlók versenykorlátozásával és tisztességtelen piaci magatartásával szemben. Erre egy érzékeltes példát hozok. Az étkezési uborka felvásárlási ára a mérettől függ. 2013-ban például a 3-6 cm hosszúságú uborka ára 200 Ft/kg körül volt, az 5-8 cm kategóriába eső csak 170 Ft/kg, egyre csökkenve a salátauborkáig, amelyért többnyire csak 10 forintot adtak. (A méretkategóriák közötti átfedés a válogató-

<sup>9</sup> Alapos, ökonometria eszközöket használó elemzést nyújt erről a kérdéssel CULL, R.–DEMIRGÜÇ-KUNT, A.–MORDUCH, J. [2007]: Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks. The Economic Journal, 2007, 117., F107–F133.

<sup>10</sup> A pénzügyi inklúzió jelentőségét részletesen tárgyalja: WORLD BANK: Reducing Vulnerability and Promoting the Self-Employment of Roma in Eastern Europe through Financial Inclusion, The World Bank, Washington DC, 2012. pp. 81.

gép pontatlansága miatt van, mivel az valójában nem a hosszúság, hanem a szélesség szerint szelektál.) Mivel megfelelő időjárási viszonyok között az uborka akár egy éjszaka alatt egy teljes méretkategóriányit nőhet, ezért a legkisebb méret szedése jelentős többletmunkát jelent, ez indokolja az árkülönbséget. Igen gyakori, hogy az átvevő, arra való alaptalan hivatkozással, hogy túl kevés a legkisebb méretkategóriába tartozó uborka, azt is csak az eggyel nagyobb méret árában veszi át. A nap végén „természetesen” szétválogatja és a magasabb áron adja tovább, ezzel a kis méretre eső bevétel 15 százalékától fosztva meg a termelőket. Egy településen tipikusan csak egy átvevő működik, így nincs lehetőség másnak értékesíteni. A problémát kiküszöbölendő a Kiútprogram saját alkalmazottja veszi át az uborkát és adja tovább az úgynevezett integrátornak.

A szociális mikrohitelezés keretében létesített kiskereskedések segítenek a hátrányos helyzetű régiókban található kistelepüléseken a magas élelmiszerárak reális szintre szorításában, a helyi monopóliumok megtörésében. A mikrohitelező szervezet folyamatos kontrollját igényli azonban, hogy a hitelből nyitott boltok ne árusítsanak uszora hitelért. A legszegényebb vidékeken ugyanis elkerülhetetlen a hitelbe történő árusítás, anélkül egyetlen bolt sem tud életben maradni. Az viszont értelemszerűen nem megengedhető, hogy 1 kg hitelbe adott kenyérért 3 kg árát kelljen megfizetni.

Végül a nagyobb volumenű mikrohitelezés révén létrejövő mikrovállalkozások fizetőképés keresletet támasztanak, ezzel fokozva a versenyt a szolgáltatások vagy más termékek piacán. Ismét az uborkatermesztést hozva példaként, annak tömeges elterjedése egy településen érzékelhetően növelte a szivattyú- és szivárgató öntözőberendezés-eladást és csökkentette az árakat.

## 6. Szociális mikrohitelezés versus közfoglalkoztatás

A Kiútprogram keretében megvalósuló jóléti típusú szociális mikrohitelezés közelebb áll az aktív munkaerő-piaci eszköztárhoz, mint a piaci mikrohitelezéshez, ezért összehasonlítási alapként is első sorban a munkaerő-piaci programok szolgálhatnak, ezek közül is kiemelkedően a tömegesen alkalmazott közfoglalkoztatás. A szociális mikrohitelezés viszonylag magas költségei ellenére olcsóbb és jelentősen

hatékonyabb a közfoglalkoztatásnál. Míg a közfoglalkoztatásnak nincs a foglalkoztatási időszakon túlmutató hatása (illetve ha van, akkor az inkább negatív), addig a szociális mikrohitelezés ügyfeleinek mintegy 60 százaléka egy éven túl is életképes, jövedelmet termelő vállalkozást tud létrehozni [lásd MOLNÁR (8. l.) 72–74. oldal]. Gyakori tapasztalat, hogy a közfoglalkoztatásban résztvevőket nem engedik el állásinterjúkra, alkalmi munkavégzésre. Az egyik településen például nem engedélyezte a helyi önkormányzat illetékese, hogy a közfoglalkoztatásban résztvevő jövőbeli ügyfeleink az önkormányzat saját hivatalában kiváltsák az őstermelői igazolványt, miközben a közmunka végzésének idejét a hivatal nyitvatartási idejével egyezően szabták meg.

A szociális mikrohitelezés eredeti formája ugyanakkor, ahogy arról már volt szó, csak a vállalkozói képességekkel rendelkezők számára alkalmas eszköz. (A vállalkozói tudás nem feltétel, hiszen a program ilyen irányú képzést nyújt.) A tapasztalatok szerint a vállalkozói képességek meglelte független a jövedelmi helyzettől. Lásd erről részletesebben, adatfelvétellel is alátámasztva MOLNÁR (8. l.) 80. oldal. A létező mezőgazdasági termelési hálózatba illeszkedő őstermelői tevékenység viszont inkább csak önállóságot, nem pedig vállalkozói képességeket igényel.

A valamilyen, jellemzően mezőgazdasági terméket előállító közfoglalkoztatásnak a támogatott termelési költségek miatt erős a piaci termelést kiszorító, versenytorzító hatása. Még akkor is, ha nem értékesítésre, csupán a helyi közintézmények (óvoda, iskolai napközi, idősek otthona) ellátására termelnek. Ezzel ugyanis bevételük nem elhanyagolható részétől fosztják meg a korábbi, általában helyi munkaerőt foglalkoztató beszállítókat.

A mikrohitelezés valódi termelési tudást nyújt és önállóságra nevel, míg a közmunka gyakran a kiszolgáltatottságot növeli. Még termelési tevékenység esetén is jellemző, hogy csupán egy résztvevő tevékenység mechanikus végzése a feladat, az összefüggések megismerése nélkül. Az önálló vállalkozói, őstermelői tevékenység azonban megköveteli a teljes termelési vagy szolgáltatási folyamat ismeretét, az összefüggések átlátását. Ismét az uborkatermesztést hozva példaként: az ügyfelek a munkához kapcsolódva sajátíthatták el az öntözés technológiáját, a kártevők felismerését, vagy éppen a növényvédő szerek használati utasításának értelmezését. Ez a tevékenység meghozta a tanulási kedvet, többen is úgy

döntöttek, hogy befejezik az általános iskolát, illetve középiskolai tanulmányokba kezdenek.

Végül a szociális mikrohitelzés integráló hatású, alkalmas a szegényekkel, különösen a romákkal szembeni előítéletek csökkentésére, a társadalmi kapcsolatok erősítésére. A közfoglalkoztatással szemben, különösen, ha valamilyen alacsony presztízsű és alacsony hatékonyságú látszattervekenységben merül ki, sokkal inkább a szegregációt erősíti.

## 7. Versenykorlátozó szabályozás

Tapasztalataink szerint magyar viszonyok között a mikrovállalkozási szférában a legerősebb versenykorlátozó hatása az állami szabályozásnak van. Rendkívül erősek, gyakran prohibítiók a piacra lépési korlátok a mikrovállalkozások előtt. Külső segítség nélkül gyakorlatilag lehetetlen, hogy egy alacsony iskolai végzettségű ember megküzdjön a legális vállalkozásindítás nehézségeivel, különösen az adózási, járulékfizetési, könyvelési feladatokkal. Rendkívül nagyok a kezdő vállalkozások előtt álló adminisztratív terhek.

Ahhoz például, hogy valaki kiválthassa az egyéni vállalkozói igazolványt, nem lehet köztartozása. Ennek feltétele több évre visszamenőleg az adóbevallások rendezése, még akkor is, ha az illetőnek évek óta nem volt adóköteles jövedelme. Ennél nagyobb probléma, hogy bármilyen meg nem fizetett bírság esetén sem váltható ki az igazolvány. Több olyan ügyfélről is tudok, aki például illegális gallygyűjtés (téli, mínusz 10 fokos hidegben), vagy éppen kopott kerékpárgumi miatt kapott bírságot. Jövedelem hiányában nem tudta kifizetni, emiatt tovább növekedett a tartozás összege. Legális jövedelemhez azonban nem juthat, mert köztartozása lévén nem kaphat vállalkozói igazolványt, más munkalehetőség pedig nincs a közelben. A csapda bezárult.

A legnagyobb piacra lépési korlátot a rendkívül magas járulékfizetési terhek jelentik, már az üzemeltetés első hónapjától kezdve, akkor is, ha a tevékenységnek még semmilyen haszna nem volt. Különösen visszas ebből a szempontból a regisztrált östermek helyzete: ők az engedély kiváltásának évében járulékkötelesek (még a termés betakarítása előtt!),

a következő évben azonban – egy termelési értékhatár alatt – már nem. Az európai országok döntő többségében ez logikusan fordítva van: a kezdő vállalkozók járulékkedvezményt kapnak és csak 1–3 év elteltével kell fizetni. Ennek természetesen feltétele a megfelelő nyilvántartási rendszer.

Bizonyos esetekben a járulékfizetési terhek könnyítését célozta az úgynevezett START-kártya törvény<sup>11</sup>. A törvény többek között lehetővé tette, hogy korábbi munkanélküliek foglalkoztatása esetén a foglalkoztató járulékkedvezményt kapjon. A szabályozás azonban – véleményem szerint diszkriminatív módon – nem vonatkozott az önfoglalkoztatókra, akik egy személyben foglalkoztatók és foglalkoztatottak, ennek megfelelően mindkét minőségükben fizetnek járulékot. A törvény hiányosságát ellensúlyozandó esetükben a Kiútprogram fizette a járulékokat.

Gyakori a túlszabályozás. Ismét egy konkrét példával illusztrálom a helyzetet. Egyik roma ügyfelünk kis élelmiszerboltot nyitott a falu cigánytelepének szélén egy 12 m<sup>2</sup>-es faházban. A faluban addig egyetlen élelmiszerbolt volt a cigányteleptől viszonylag messze eső központban. Az ott lakó családok száma üzletileg lehetővé tette egy családi bolt minimális szinten történő eltartását, ha az üzemeltetők vállalják a napi 10–12 óra munkát. Közel tucatnyi engedély beszerzése után a megnyitás másnapján 6 ellenőr taposta egymás sarkát a boltban és róttak ki tökéletesen életidegen további feltételeket a továbbműködés engedélyezéséhez.

Az adminisztratív feladatok megoldásához a kezdő vállalkozók nagyon kevés segítséget kapnak az illetékes hivataloktól, de nem ritka a „betartás” sem. Számos vállalkozás (ilyen például a takarítás) esetében előírás, hogy a vállalkozásban dolgozók közül legyen valakinek szakirányú iskolai végzettsége (sok esetben elég az OKJ-s végzettség is). Erről azonban gyakran nem tájékoztatják az ügyfelet a vállalkozói igazolvány kiváltásakor, a működés megkezdésekor viszont azonnal ellenőrzik és büntetnek is.

Általános tapasztalat, hogy a felnőttképzési rendszerek a képzők és nem a képzettek érdekeit szolgálják. A tapasztalatok szerint nagyon erősek a helyi kartellek, a bőséges pályázati források miatt lényegében nincs verseny. A szabályozás kizárólag ráfordítás alapú, az eredményességet, nevezetesen a képzés eredményeként elhelyezkedők számát semmilyen

<sup>11</sup> 2004. évi CXIII. törvény a pályakezdő fiatalok, az ötven év feletti munkanélküliek, valamint a gyermek gondozását, illetve a családtag ápolását követően munkát keresők foglalkoztatásának elősegítéséről, továbbá az ösztöndíjas foglalkoztatásról.

formában nem kéri számon, sőt nem is mérik. Példaként említem, hogy egy kevesebb, mint 3000 lelket számláló nyírségi faluban 30 kiképzett dajkáról tudunk. Borsod megyében nem találtunk olyan programot, amely nyolc tanuló alatt hajlandó lett volna szakmai képzést indítani, mivel ez alatt a létszám alatt nem éri meg számukra. A képzéseket szinte kizárólag a nagyobb településeken tartják, a közlekedési lehetőségek miatt egy négyórás programon való részvétel többnyire egész napos elfoglaltságot jelent.

## 8. Összegzés

A jóléti megközelítésű szociális mikrohitelezés – szemben a tisztán piaci alapú mikrohitelezéssel – alkalmas eszköz a szegénység csökkentésére. Hazai körülmények között hatékony működtetésének feltétele jól képzett terepmunkások, mentorok alkalmazása révén tudás- és kapcsolati tőke szolgáltatása. Ennek a feltételnek a teljesülése esetén a szociális mikrohitelezés ideális kompromisszum lehet a mikro- és kisvállalkozások fejlesztése terén a szegénypárti beavatkozás és a verseny erősítésének egymásnak egyébként nemritkán ellentmondó köve-

telménye között. A mikrohitelt nyújtó szervezet külső források bevonásával, nonprofit jelleggel működik, a létrehozott vállalkozások viszont piaci alapon kell, hogy tevékenykedjenek, a termelési folyamat nem lehet támogatott.

A szociális mikrohitelezés közvetlen és externális hatásai egyaránt versenyerősítő jellegűek, ezzel szemben a mikro- és kisvállalkozások tőkejuttatás révén történő támogatása versenytorzító hatású. Hasonlóképpen versenytorzító hatása van a termelőterületen (például mezőgazdasági tevékenység) működő közfoglalkoztatásnak. A mikrohitelező szervezet alkalmas lehet a helyi monopóliumok elleni fellépés segítésére.

A szociális mikrohitelezés viszonylag költségesebb tevékenység, piaci értelemben nem várható tőle megtérülés, társadalmi értelemben azonban igen. Olcsóbb és hatékonyabb a közfoglalkoztatásnál, de alkalmazási területe szűkebb.

Magyarországon a mikro- és kisvállalkozási szférában különösen erős az állami túlszabályozás és szabályozási hibák versenytorzító hatása. Legfontosabb negatív szerepük a prohibítív jellegű piacra lépési korlátoknak van, melyek elsősorban a magas adminisztratív és járulékfizetési terhekben jelennek meg.